平成２４年１２月１３日
生　活　文　化　局

「給湯器の掃除を一切やらなくてもよくなる」等と不実を告げて、磁気活水器の訪問販売をしていた事業者に業務停止命令（３か月）

本日、東京都は、新築マンションを購入し入居間もない消費者宅に「給湯器の掃除の仕方を説明に来た。」と告げて訪問し、「磁気活水器を取り付けると給湯器の掃除を一切しなくてもよくなる。」「今日契約をしてくれれば５万円の工事費を無料にする。」などと不実を告げていた事業者に対し、特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」という。）第８条に基づき業務の一部を停止（３か月）すべきことを命じました。

１　事業者の概要

事業者名　株式会社ＴＳＳ
代表者名　代表取締役　高橋　伸一
本店住所　東京都世田谷区南烏山一丁目１０番１号
設　　立　平成２０年８月１２日
業務内容　磁気活水器の販売及び設置工事の役務提供（訪問販売）
売 上 高　約２６００万円（平成２３年６月～平成２４年５月）
資 本 金　３００万円
従業員数　６名（うち営業員５名）

２　勧誘行為等の特徴

（１）新築マンションに入居間もない消費者に対し「給湯器の掃除のやり方を説明に来ました。」等と言って訪問し、磁気活水器の勧誘が目的であることを告げない。
（２）消費者に磁気活水器の効果として「給湯器の配管に取付けると、強力な磁気でイオンが発生し、給湯器の清掃を一切やらなくて良くなる。」「雑菌が無くなる。」などと不実を告げる。
（３）消費者に、実際には工事費を請求している契約が他に無いのに「今日契約してくれれば５万円かかる工事費を無料にする。」などと不実を告げ、２５万円前後の磁気活水器を販売する。
（４）消費者に、実際には１か月に１回の清掃は必要ないのに給湯器の水抜き栓フィルターについて、「１か月に１回やらないとダメです。」などと不実を告げる。

３　業務の一部停止命令の内容

平成２４年１２月１４日（命令の翌日）から平成２５年３月１３日までの間（３か月）、特定商取引法第２条第１項に規定する訪問販売のうち、次の行為を停止すること。
（１）契約の締結について勧誘をすること。
（２）契約の申込みを受けること。
（３）契約を締結すること。

【問合せ先】
消費生活部取引指導課
電話　03－5388－3073

４　業務の一部停止命令の対象となる主な不適正な取引行為

不適正な取引行為	特定商取引法の条項
当該事業者は、消費者宅を訪問するに際し「給湯器の掃除の仕方を説明にきました。」等と告げ、勧誘に先立って磁気活水器の売買契約及び取付工事の役務提供契約（以下「本件契約」という。）の締結について勧誘する目的を告げていなかった。	第３条 販売目的隠匿
当該事業者は、消費者に本件契約の締結について勧誘をするに際し、明確な根拠が無いにもかかわらず、事業者が販売する磁気活水器を使用すると「給湯器の掃除を一切しなくてもよくなる。」「雑菌がなくなる」などと商品の性能について不実を告げていた。	第６条第１項 不実告知
当該事業者は、消費者に本件契約の締結について勧誘をするに際し、実際には工事費を請求することはないにもかかわらず、「今日、契約してくれれば５万円かかる工事費を無料にする。」などと役務提供の価格について不実を告げていた。	
当該事業者は、消費者に本件契約の締結について勧誘をするに際し、給湯器の水抜き栓フィルターの掃除について、実際には１カ月に１回の掃除は必要でないにもかかわらず、「掃除は１ヵ月に１回やらないと駄目」などと消費者の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものについて不実を告げていた。	

５　今後の対応

業務停止命令に違反した場合は、行為者に対して特定商取引法第７０条の２の規定に基づき２年以下の懲役又は３００万円以下の罰金又はこれを併科する手続きを、法人に対しては特定商取引法第　７４条の規定に基づき３億円以下の罰金を科する手続きを行う。

（参　考）

東京都内における当該事業者に関する相談の概要（平成２４年１２月１２日）

平均年齢	平均契約額	相談件数			
		22年度	23年度	24年度	合　計
39．0歳 （最高66歳）	約25万6千円	5件	6件	6件	17件

同様のトラブルでお困りの方は、下記にご相談ください。

東京都消費生活総合センター　電話０３－３２３５－１１５５（相談専用電話）

参考　相談事例

事例　１

本年４月、新築でマンションを購入し入居間もないＡ宅に、当該事業者の営業員が「給湯器の掃除のやり方を説明に来ました」と訪問して来た。当時、電話会社や電力会社等の業者が多数出入りしていたことで、在宅中のＡと夫は、マンションを分譲した関係業者の訪問と思った。

営業員は、Ａに給湯器の取扱説明書を持ってこさせて「定期点検」のページを開きながらの手入れ方法の説明を始めた。営業員は、実際に給湯器の水抜き栓を外して中の網状のフィルターを指し「ここには、風呂場からのお湯が循環するので髪の毛等が溜まるので、歯ブラシで二週間に１回、最低一ヶ月に１回は、掃除をして下さい。掃除をしないと給湯器が壊れます」等と説明した。

営業員は、給湯器のフィルター掃除の説明を終えると所持していた磁気活水器のカタログや資料等を出し「この掃除が大変でしたらこの様な器械があります。この磁気活水器を給湯器の配管に取付けると、強力な磁気が発生し、今、説明をした清掃を一切やらなくてもよくなる。錆も出ず、雑菌も入り込まなくなる」と言って説明を始めた。

そして、営業員は、「今日、契約して頂ければ、部品を持っているので、普通なら５万円の工事代をもらうのですが無料にします」と言い契約を急がせた。Ａは良い商品だと思い契約をし、当日、磁気活水器の取付けを終えた。

Ａは、磁気活水器購入後、営業員の説明に疑問を持ち、給湯器の販売元と製造メーカーに営業員から説明を受けた内容の確認をしたところ、「水抜き栓のフィルターの掃除は、温度が上がらない時だけで良い」等との説明を受け、Ａは、営業員に騙されたと思い、消費者センターへ相談して解約の手続きをした。

事例　２

Ｂと家族は、本年４月、新築マンションを購入して引っ越して来た。引越しの当日、Ｂは、荷物の整理をしているとチャイムが鳴り「給湯器の掃除の仕方を説明に来ました」と当該事業者の営業員の訪問を受けた。

Ｂは引っ越しの当日であり、電力会社や電話会社が頻繁に来ていたことからガス会社からの訪問だと思った。営業員は、「ご主人いらっしゃいますか」と言い、当時不在だったため留守である旨を告げると、営業員は、「ご主人がいらっしゃる時に、また来ます」と言って帰って行った。

本年６月、営業員はこれまでと同様「給湯器の掃除の仕方を説明に来ました」と言って訪問して来た。この時も夫は不在だったが、Ｂは、営業員の訪問を何度も受けているので説明を聞くことにしドアを開けた。営業員は、給湯器の水抜き栓フィルターの清掃の説明を始めた。

しばらくすると、夫が帰宅したので一緒に話を聞くことになった。営業員は、給湯器の底の部分の水抜き栓をドライバーで外し、中のフィルターの掃除を始めた。営業員の行った給湯器の水抜き栓フィルター掃除は、面倒な掃除であった。この時営業員は、「給湯器の取扱説明書ありますか」と言い、Ｂに取扱説明書を持ってこさせてページを開き「ここにも書いてあります。フィルターの掃除は、一カ月に１回やらないと駄目です」等と言って開いていたページを指差した。

後日、Ｂが改めて、取扱説明書を確認したところ「お手入れ（定期的に）」と書かれているだけであった。営業員は、給湯器の清掃方法等の説明を終えると所持していたカタログや資料を出して、「この磁気活水器付ければ、給湯器の水抜き栓フィルターの掃除を永久にしなくても良い。一生、掃除をしなくても良くなる」等と説明し、更に、「磁気活水器は、強力な磁気でイオンが発生し錆や不純物を吸着し、水が綺麗になる」等と説明した。

更に、「今日契約をしてくれれば、通常なら５万円の工事費を無料にします」と言った。Ｂは、面倒な掃除をしなくてもすみ、また、水道水がイオン水に変り、錆が出なくなり、不純物もなくなる等の説明で良い商品と思い購入した。Ｂは契約当日、夫から、磁気活水器を「少し高いのでは」と言われたことから、消費者センターへ相談をして解約の手続きをした。